

Interview

Das Nebeneinander von Brutto und Netto fördern

Warum führt die Basler Nettotarife für ausgewählte Zielgruppen ein?

Jürgen Riemer: Wir haben uns im Maklervertrieb bewusst für ausgewählte Zielgruppen entschieden, bei denen die Bereitschaft, ein Honorar zu zahlen, grundsätzlich stärker ausgeprägt ist als im klassischen Privatkundengeschäft. Daraus ergeben sich fast zwangsläufig die Produkte, mit denen wir am Start sind. Es sind Basisrentenversicherungen, Fondspolice in der dritten Schicht der Altersvorsorge und Direktversicherungen für die betriebliche Altersversorgung. Gute Chancen sehe ich für das Einmalanlagegeschäft und Kunden, die eine Alternative zu ihren niedrig verzinsten Bankanlagen suchen. Die Honorarvermittlung bietet auch für die bAV mehr Chancen. Denn hier können bessere Vertragswerte dazu beitragen, die bAV-Durchdringungsquote in den Unternehmen zu erhöhen.

Welche Zielgruppen sind besonders für Honorarvermittlung empfänglich?

Aus unserer Sicht sind dieses Freiberufler, Selbstständige und Unternehmer. Das bestätigten auch Makler, die wir zur Honorarvermittlung haben anonym befragen lassen. Demnach sahen 68 Prozent der befragten Makler Firmenkunden am ehesten für die Honorarvermittlung geeignet, gefolgt von Besserverdienenden und Freiberuflern.

Ich plädiere sehr dafür, dass ein Makler immer abwägt, für welchen Kunden in welcher Beratungssituation ein Honorar sinnvoller sein kann als die Courtagevariante. Ein Makler sollte dies neutral bewerten. Von daher sollte er beide Möglichkeiten anbieten können. Das ist auch der Kerngedanke unseres dualen Systems, mit dem wir das Nebeneinander von Brutto- und Nettotarifen fördern.

Wenn ein Kunde seinen Vertrag kündigen will, erhält er kein Honorar zurück. Stellt er sich damit nicht schlechter als bei der Provisionsberatung?

Wer einen Altersvorsorgevertrag abschließt, sollte wissen,



Jürgen Riemer, Maklermanagement AG

Jürgen Riemer ist seit Oktober 2007 Vorstand der Maklermanagement AG, davor war er im Lebensversicherungs-Sektor diverser Versicherer tätig.

dass er damit seine Zukunft im Alter sichert, es sich also nicht um eine Anlageform handelt, die man für einen kurzfristigen Konsumbedarf opfern sollte.

Ich sehe einen entscheidenden Vorteil für Kunden: Bei Nettotarifen, wie sie die Basler anbietet, also Tarife ohne Abschluss- und Vertriebskosten, ist die Ansparleistung vom ersten Beitrag an höher als bei Bruttotarifen. Der Vermögensaufbau kann somit viel schneller erfolgen und das Honorar hat sich schneller amortisiert. Experten haben ermittelt, dass das Honorar durch die höheren Erträge eines Nettotarifs in einer deutlich kürzeren Zeit wieder eingebracht werden kann als die Abschlusskosten bei Bruttotarifen: drei bis vier Jahre gegenüber acht bis zehn Jahren bei Bruttotarifen.

Das Interview führte Bernhard Rudolf.

lediglich eine Obergrenze festgelegt“, sagte Reiner Overbeck, Leiter des Produktmanagements. Diese Obergrenze liegt bei sieben Prozent der Beitragssumme. Die meisten Berater, die für den Lebensversicherer aus Liechtenstein tätig werden, würden aber lediglich rund sechs Prozent mit ihren Kunden vereinbaren.

Heute werden Kostenvereinbarungen beim Vertrieb von Produkten der Prisma Life immer direkt mit dem Kunden geschlossen. Kündigt der später die Lebensversicherung, bleibt er juristisch an die Kostenvereinbarung gebunden. „Es können Raten oder eine Einmalzahlung vereinbart werden“, so Overbeck. Laut einer

Umfrage unter 400 Kunden würde die Kostentransparenz von Nettopolice besonders gut ankommen. „Nettokunden“ seien aber insgesamt deutlich kritischer und würden sich mehr Zeit für einen Abschluss nehmen. Ganz „rein“ von Vertriebskosten sind die Police der liechtensteinischen Assekuranz aber noch